

年末冲关，开发商祭出“六脉神剑”

何为营销“六脉神剑”？君不见，团购、秒杀、一口价来势汹汹；君不见，送车、抽奖、特价房层出不穷……年末冲关时，长沙楼市已然掀起营销战，这些促销手法也构成了楼市“江湖”中的“六脉神剑”。

“楼市如江湖，”一位业内人士如此感叹，“尤其在市场下行阶段，开发商各类手法多样的促销纷纷出炉，以期积极寻找市场兴奋点，抢占先机，打破疲软现状。”

少商剑：一口价
特点：剑路雄劲，石破天惊。

“一口价融入‘先到先得’的概念，可吸引购房者迅速出手。”一位不愿透露姓名的开发商负责人如是分析。

近期新城国际花都、时代倾城、幸福庄园等楼盘均采用“一口价”，引发了市场广泛关注。“我们只是为了给客户一个最高性价比的产品。”时代倾城营销总监何智明介绍，“作为新盘，积极的定价策略没有负担，还能真正给首批业主实惠，树立口碑。”数据显示，自“一口价”类楼盘入市后，长沙楼市成交量上涨约两成，效果不容小觑。

关冲剑：折扣类促销
特点：古朴传统，返璞归真。

近期已入市或将要入市的楼盘，在折扣上都很大方。从钱隆学府的“存1万减3万”到第六都的“全款97折，按揭无折扣”，我们可以看到折扣不仅吸引客户来访，还能吸引客户付全款。“很好理解，通过全款折扣促销，有助开发商加速资金回笼。”一名80后置业者小王告诉记者。

商阳剑：赠送类促销
特点：巧妙灵活，潇洒飘逸。

六脉神剑中最为潇洒飘逸的商阳剑，恰似以小博大的赠送类促销手法。“送家电、送豪车、送装修、送车位、送物业费、送旅游……诸如此类的营销策略可以吸引潜在客户。”湖南浩龙置业发展有限公司营销总监全翔荣介绍，他们通过给消费者一定的实惠，以较小的代价吸引较多的市民关注。据介绍，他们目前在推出第二季“买房送车”促销活动。

搜房网第五届购房者大会完美落幕

12月11日下午，由搜房网主办的2011中国(长沙)第五届购房者大会暨第八届房地产网络人气榜颁奖盛典在田汉大剧院落下帷幕。本次大会受到了房地产业内和网友的一致关注，长沙400多个社区论坛网友积极响应，众多业内人士和来自181个社区的网友应邀出席典礼，共同见证这一属于长沙地产界的盛会。

据了解，历时近一个月的网络评选，本次购房者大会正式揭晓了2011年长沙房地产网络人气榜各类榜单的获奖名单。在业内外共同期待和瞩目下，现场共揭晓了包括“2011中国(长沙)年度楼市先锋人物”、“长沙十大人气论坛”、“2011中国(长沙)年度人气楼盘”等在内的20余个房地产网络人气榜单。

据悉，搜房网9月在北上广深等全国重点城市率先发起了“我们都爱城市”系列活动，通过“爱城市”倡议，号召全国上千家企业为全国购房者提供了超过200亿的置业优惠。第五届购房者大会作为“我们都爱”系列巅峰之作，是搜房网为广大购房者的岁末献礼。

■记者 王健



记者观察

正如易筋经在武学中备受推崇，采访中多位开发商负责人均谈到“内功”的重要性，落脚点都指向了“品质”。促销“剑法”固然重要，但真正做到“人无我有，人有我优”只能提升品质。

中冲剑：团购
特点：大开大阖，气势雄迈。

近期开盘的新盛·珑璟台“团购抄底价4788元/㎡”创下240套房源售罄的佳绩。“我们的项目是新面市的，为了创造声势、扩大影响力以及加速资金流，我们就以成本价作为团购价，获得了较好的市场反响。”新盛·珑璟台营销总监王蓓介绍。据了解，万科等品牌地产商也用该促销形式收效颇佳。

少冲剑：秒杀
特点：轻灵迅速，精密准确。

对于爱好网购的人来说，秒杀不再

是个新生事物，然而当它作为楼市促销方式，你作何感想？联美品格、幸福考拉、新城国际花都等均大胆尝试秒杀，博得大批网友追捧。“秒杀活动一定程度上提高了我们项目的知名度。”幸福考拉营销经理邹雨告诉记者，他们推出秒杀购房券活动后，吸引了百余名网友报名。

少泽剑：特价房
特点：出奇不意，逍遥自由。

无论是团购打折，或者是送优惠秒杀，都没有“特价房”来得冲击力大。但调查显示，通常“特价房”更多的是噱头，吸引眼球才是目的。

■见习记者 周青

新盛·珑璟台开盘劲销240套

12月11日，新盛·珑璟台正式开盘。因其处于南城区域中心的优越位置，以及低于5000元每平方米的高品质性价比，开盘2.4小时劲销240套。

新盛·珑璟台作为2011年长沙南城纯居住时代的代表作品，自打出4788元/平方米的价格以来，成为近期长沙楼市的焦点，再加上其完善的配套、优美的环境、便捷的交通，更受到了刚需置业和改善型需求客户的热烈追捧，每天上百名客户来访。

新盛·珑璟台首次开盘推出的85平方米和90平方米的两房、112平方米的三房和130平方米的四房，以

超高性价比再现了楼市黄金时期盛景，现场人山人海。来自外地的某房产销售公司总监孙先生表示：“新盛·珑璟台我关注很久了，水边上的位置就很难得，还有省植物园和天际岭森林公园的景观资源，就算不是自己住，投资也有非常大的上升空间。”

位于南城交通枢纽核心位置的新盛·珑璟台，几分钟就可以到达株潭城际轻轨铁路湘府路站，半小时直达株洲、湘潭。10分钟连接武广高铁站，两小时可以到达广州、武汉。此外，洞井路的拉通更使得该地段升值潜力无限。

■记者 邹颂平

通用时代·国际社区6、11号栋开盘热售

12月12日，通用时代·国际社区6、11号栋举行开盘仪式。

“通用地产作为品建中国的责任央企，一直坚信建筑源于生活，始终致力于构建城市理想人居时代。通用时代·国际社区一直以打造中国长沙‘最佳城市生活示范区’为核心理念，并从生活的本质入手，全力打造‘国际10星级生活标准’及‘CCD中央区大

宅’，标杆最佳城市生活。”项目负责人介绍，今年上半年，通用时代·国际社区首期1-5号栋发售，劲销8.5亿元，本次加推102-172平方米房源。

据了解，通用时代·国际社区位于城市中心地带，咫尺通达五一商圈、东塘商圈、侯家塘商圈、雨花亭商圈。同样，项目还打造了规模4万平方米的现代东南亚风情园林。

■记者 唐琨

健康睡眠的革命性贡献——大自然棕床垫

人的一生有三分之一时间是在床上度过的。因此，床垫质量的好坏、睡眠效果的优劣，对于身体健康、人生幸福十分重要！然而，许多购买家具的人，都对配套买来的床垫不够关心，从而导致重复更换、花冤枉钱，一不小心就可能睡上“黑心”床垫。

其实，从石头到草，从木板床到席梦思，床垫市场的革命一直没有停止过。传统床垫不是太硬，就是太软，好床垫的标准也众说纷纭。然而，根据生理学及现代医学的观点，床垫太硬或太软都不好，太硬受力不均；太软又腰酸背疼。为了健康，消费者最好选购软硬适中、天然健康的植物床垫。

在植物床垫领域，大自然是行业领导者。1990年，国有上市公司南方汇通股份有限公司全套引进欧洲先进设备，选用云贵高原优质天然山棕为原料，根据空间动力学原理，将山棕纤维排列成空间网状结构，再注入天然橡胶使棕丝牢固粘结，这样的床垫，让我们从松软不当、凸凹不平、嘎吱作响又生硬冷漠的钢铁弹簧床垫上解放出来，大自然全棕床垫堪称床垫市场的一次“睡眠革命”！

由于大自然的纯天然品质，使产品透气性极佳、整体受力性能好，经轻工部家具质量监督中心耐久性检测，可抗击打10万次以上无破损、不变形，并获得了国家发明专利(专利号:90100464.2)；而一般碳钢弹簧床垫的国家A级标准为7.5万次。

如果您是讲究生活质量、追求天然品质的人，如果您想提高自己的睡眠质量，“大自然”棕床垫就是您最好的选择。



唯有央区物业 方能百年弥坚

《荀子·大略》中记载“欲近四房，莫如中央。”意思是说想要东南西北都离自己近，那就不如在中央。所以一方王者必定居于中央领地，这是一种亘古不变的礼制。

绿地集团，中国综合性地产领跑企业，19年来，以城市运营为己任，臻于至善探寻城市央区发展。武汉绿地中心——606米世界第二高大楼，大连绿地中心——518米世界第三高大楼，300米南昌新地标——南昌绿地中央广场，长沙省府核心首席诗意栖居之地——绿地公馆……这些坐落在都市繁华之心的项目证明了绿地集团精心打造的央区物业必将成为这个城市发展蓝图上的地标建筑。

像拉德芳斯之于巴黎，一条中轴线延伸出新城市中心；像曼哈顿之于纽约，汇聚城市名利社交之大成；像六本木之于东京，成为城市的生活向心力。纵观整个房地产市场，央区物业从来都是人们关注和追捧的焦点所在。绿地·中央花园占据宁乡城市行政核心地段，地理位置绝版稀缺，自上市伊始，就以传奇般的持续热销充分证明了这一点。2010年11月绿地·中央花园VIP全城招募，当天认筹近600组；2010年12月首次开盘2小时售罄；2011年1月二期二批加推2小时劲销200套……绿地·中央花园已连续6次加推房源，次次开盘，次次火爆，续写宁乡楼市热销传奇。

绿地·中央花园二期秉承绿地集团“营造美好生活”的企业宗旨，集人居大成之典范，臻品美宅一经上市便引起市场上的广泛关注。目前，二期诚意登记已全面启动，登记客户可享受日进斗金的优惠政策。